# Okvir za izdelavo poslovnega načrta

NE POZABIMO;

* v poslovnem načrtu so nekateri elementi bolj pomembni kot drugi (glede na tip poslovanja...)
* pisanje poslovnega načrta je dolgotrajno (1 mesec), vzemite si čas
* izpolnjujenmo od problema dalje…do financ

Disclaimer;

* dobronamerno vam želim uspeha na vaši poslovni poti! Bodite res prepričani, da ste zaznali pravi problem, ki je vreden rešitve. ☺

**VITKI OKVIR**

To stran nadomestite z vitkim okvirjem, ki ga najdete na: <http://delajvitko.si/app/uploads/2014/09/Vitek-okvir-copy.pdf>.

# OPIS PROBLEMA

Problem v 350 znakih

Tukaj v maksimalno 350 znakih (brez presledkov) opišite problem, ki ga podjetje rešuje

[Vaše besedilo]

1. Problem

Opišite problem, ki je osnova za razvoj vaših rešitev.

[Vaše besedilo]

1. Kdo ima problem?

Zelo nazorno opišite, kdo ima problem, ki ga vaše podjetje naslavlja. Opišite predstavnike različnih skupin.

Npr.  
Študenti 🡪 Miha (22) ima zelo natrpan urnik in je zato cele dneve na fakulteti. Ker pazi na zdravo prehrano, mu je zelo pomembno, da med fakulteto poje kakovosten obrok, vendar ga pri obstoječih ponudnikih hrane ne more kupiti.

Zaposleni na fakulteti 🡪 Vanja (43) je strokovna delavka v podpornih službah fakultete. Doma vsak dan skuha kosilo za svojo družino. Med službo bi rada pojedla lahek kakovosten obrok, vendar ji trenutna ponudba ne ustreza.

[Vaše besedilo]

1. Kako ste zaznali problem

Opišite, kako ste identificirali problem, ki ga podjetje naslavlja.

[Vaše besedilo]

1. Podrobnejša raziskava problema in poglobljeno razumevanje

Zelo natančno opišite, kako ste poglobili vaše razumevanje problema. Predstavite povzetke poglobljenih intervjujev z uporabniki, kako ste razširili nabor intervjuvancev in kako ste identificirali ključne skupine uporabnikov. V prilogo obvezno dodajte tudi transkripcije intervjujev.

Če ste izvedli anketo, tu predstavite njen povzetek in njene ključne ugotovitve. Podrobno analizo ankete predstavite v prilogi.

Če ste izvedli intervjuje z drugimi deležniki na trgu, svoje ugotovitve predstavite tukaj.

[Vaše besedilo]

# OPIS REŠITVE

Rešitev v 350 znakih

Tukaj v maksimalno 350 znakih (brez presledkov) opišite rešitve, ki jih podjetje ponuja

[Vaše besedilo]

1. Rešitve podjetja

Natančno predstavite rešitve, ki jih bo za identificirane probleme ponujalo vaše podjetje. Pri vsaki rešitvi točno opredelite, kateri identificirani problem rešuje.

Natančno opišite rešitve in po potrebi dodajte tudi fotografije in tehnične opise, potrebne za razumevanje.

[Vaše besedilo]

1. Prototipi

Opišite, kako je potekal proces prototipiranja izdelkov ali storitev. Pokažite fotografije in skice, ki ponazarjajo prototipni proces. Opišite ključne ugotovitve, do katerih ste prišli s prototipiranjem rešitev.

[Vaše besedilo]

1. Testiranje prototipov

Opišite, kako ste testirali prototipe vaših rešitev. Kaj ste se s testiranjem naučili? Kakšni so bili odzivi uporabnikov? Kako ste odzive uporabili za nadaljnji razvoj vaših rešitev?

[Vaše besedilo]

# TRG

Trg v 350 znakih

Tukaj v maksimalno 350 znakih (brez presledkov) opišite vaš trg (torej komu boste ponujali rešitve). Velikost, ključni segmenti

[Vaše besedilo]

1. Trg in velikost trga

Po principu TAM, SAM, SOM opredelite vaš ciljni trg. V dveh stavkih ga opišite tudi tekstovno.

[Vaše besedilo]

1. tržni segmenti in tipični kupci

Grobo opišite vse segmente, ki sestavljajo širši trg na katerem bo delovalo vaše podjetje. Ocenite velikosti posameznih segmentov in velikost celotnega trga.

Natančno opišite segmente, ki sestavljajo vaš ožji trg. Segmente opredelite opisno in vrednostno. Velik poudarek dajte opisu tipičnih kupcev v posameznem segmentu.

Jasno opišite tudi postopek, s katerim ste identificirali in opredelili ključne segmente na trgu.

Nazadnje napišite vsaj pet jasnih ugotovitev, ki se nanašajo na vaše kupce. Npr: Ključni ciljni segment podjetja so moški, stari med 25 – 30 let, ki so že končali fakulteto in imajo redne dohodke.

[Vaše besedilo]

1. Konkurenca

Kdo so konkurenti, ki trenutno zadovoljujejo to potrebo na trgu?

Kdo so konkurenti, ki nastopajo na vašem izbranem tržnem segmentu?

Natančno analizirajte ključne neposredne konkurente. Navedite sezname proizvodov in storitev, ki jih ponujajo, cenike, segmente, ki jih pokrivajo na trgu, njihove finančne izkaze, njihovo zgodovino, lastnike itd… Ocenite velikost tržnih deležev, ki jih pokriva konkurenca.

Identificirajte posredne konkurente in opišite njihove ključne značilnosti. Kakšne načrte imajo konkurenti v panogi?

Na dnu podpoglavja napišite 5 trditev, ki se nanašajo na vašo konkurenco. Npr.:

* Ključni konkurent našega podjetja je podjetje X, ki s proizvodom Y najbolje pokriva potrebe ciljnega segmenta.

[Vaše besedilo]

1. Sezonskost

Ali je za poslovanje na vašem trgu pomembna sezona? Opišite in utemeljite.

[Vaše besedilo]

1. Trendi In velikost trga v prihodnje

Kakšni trendi so prisotni na vašem trgu v zadnjih letih? Kakšen trend se pričakuje v prihodnje? Opredelite številčno in dosledno navedite vire.

[Vaše besedilo]

1. Privlačnost panoge za vstop

Gre za trg, ki je naklonjen vstopu novih podjetij ali je nanj težko vstopiti? Argumentirajte.

[Vaše besedilo]

# KONKURENČNA PREDNOST IN STRATEGIJA

Konkurenčna prednost in strategija v 350 znakih

Tukaj v maksimalno 350 znakih (brez presledkov) definirajte vašo konkurenčno prednosti in strategijo.

[Vaše besedilo]

V tem poglavju razložite, kakšna bo konkurenčna prednost vašega podjetja in kako jo bo podjetje vzdrževalo na srednji in dolgi rok.

1. Konkurenčna prednost

Kakšna bo konkurenčna prednost vašega podjetja ob nastopu na trgu? Konkurenčno prednost opišite tako iz vidika strank kot tudi iz vidika konkurenčnih podjetij. Obvezno se naslonite tudi na analizo konkurence iz prejšnjega poglavja.

[Vaše besedilo]

1. Viri konkurenčne prednosti

Pojasnite, zakaj bo vaše podjetje imelo izpostavljeno konkurenčno prednost in zakaj jo druga podjetja na trgu nimajo.

[Vaše besedilo]

1. vizija in poslanstvo

Opredelite vizijo in poslanstvo podjetja.

[Vaše besedilo]

1. opredelitev merljivih ciljev za prvih 5 let poslovanja

Merljivi cilji so npr. višina prihodkov, višina dobička, število zaposlenih itd. podjetja.

[Vaše besedilo]

1. identificiranje priložnosti za rast podjetja (v okviru prvih 10 let poslovanja)

Ocenite, na katerih področjih poslovanja bo podjetje lahko dosegalo rast. Na katere trge se bo lahko širilo?

[Vaše besedilo]

# PRIHODKOVNI MODEL

Prihodkovni model v 350 znakih

Navedite glavne vire prihodkov, ki jih podjetje pričakuje

[Vaše besedilo]

1. Viri prihodkov

Opišite, na kakšne načine bo podjetje služilo denar. Za vsakega od opisanih načinov opišite ključne zakonitosti. Na primer:

Podjetje bo prodajalo oglasni prostor na svoji spletni strani: Podjetje bo potencialnim oglaševalcem zaračunalo ceno na klik na posamezen oglas. Cene se na trgu gibajo do 0,10 € za posamezen klik. Pričakujemo, da bo na oglas kliknil 1 % obiskovalcev.

Prodaja preko agenta: Podjetje bo svoje izdelke prodajalo preko prodajnega agenta. Prodajni agent dobi provizijo 8 % od dosežene prodajne cene. Plačilo dobi takrat, ko končna stranka nakaže denar.

# NAČRT TRŽENJA

Načrt trženja v 350 znakih

Tukaj v maksimalno 350 znakih (brez presledkov) povzemite bistvo vašega načrta trženja

[Vaše besedilo]

Pokažite, kako boste dosegli konkurenčno prednost skozi trženjski splet. Imejte v mislih posamezne tržne segmente, ki ste jih identificirali v okviru analize trga.

1. Ime podjetja in blagovne znamke

Navedite ime podjetja in utemeljite njegov izbor. Ali bo podjetje poleg izbranega imena uporabljalo še kakšno dodatno blagovno znamko? Pokažite logotipe in imena blagovnih znamk.

[Vaše besedilo]

1. Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskem delu)

Opišite vaše izdelke/storitve s stališča trženjskih elementov. Za vsak izdelek pokažite končni dizajn, embalažo. V primeru da imate storitve, pokažite opis storitev, kot bo predstavljeno na spletni strani ali letaku podjetja.

[Vaše besedilo]

1. Cenovna strategija

Kakšna bo cenovna strategija vašega podjetja glede na konkurenčna podjetja? V tabeli navedite cene ključnih izdelkov in storitev podjetja in cene treh najbližjih substitutov.

[Vaše besedilo]

1. Tržne poti

Kje bodo kupci lahko kupili vaše izdelke/storitve? Kakšna je vloga posrednikov? Kolikšno maržo bo dobil vsak člen tržne poti?

[Vaše besedilo]

1. Prodajni medij (fizične poslovalnice, spletna stran …)

Navedite ključne prodajne medije podjetja. Fizične lokacije predstavite s konkretno sliko prostora, zemljevidom in skicami notranje opreme. Pokažite osnutke spletne strani in navedite domeno, na kateri bo spletna stan.

Morebitne druge medije opišite glede na njihove ključne značilnosti.

[Vaše besedilo]

1. Trženjsko komuniciranje in oglaševalska strategija

Kako bo podjetje komuniciralo s trgom? Pripravite načrt komuniciranja in oglaševanja s cilji in proračunom. Argumentirajte, zakaj so izbrane oblike komunikacije najbolj primerne? Pripravite tudi osnutke promocijskih gradiv in logotipov.

[Vaše besedilo]

# NAČRT PROIZVODNEGA ALI STORITVENEGA PROCESA

Načrt procesa v 350 znakih

Kratko izpostavite ključne stvari v vašem izdelavnem procesu. Katere so kritične točke?

[Vaše besedilo]

Razumevanje, kaj podjetje dela in kako opravlja sam proces, je zelo pomembno. Zelo natančno opredelite, kako bo potekal vaš proces in bralcu nazorno pokažite, da veste kaj delate.

1. ključni faktorji poslovnega procesa

Vsako podjetje lahko identificira nekaj ključnih dejavnikov, brez katerih ne bi bilo mogoče opravljati jedrnega poslovnega procesa. Na primer, pri restavracijah so to lokacija z zelo natančnim opisom prostorov, načrti, menijem in zaposlenimi (z znanjem in izkušnjami). V proizvodnem podjetju je to proizvodnja linija, katere značilnosti je potrebno odlično poznati. Pri spletnem portalu pa je to spletna stran, njen izgled, funkcionalnosti itd.

Natančno opišite in ponazorite ključne faktorje vašega poslovnega procesa in pokažite, da res dobro poznate to, kar delate.

[Vaše besedilo]

1. izvedbeni proces

Zelo natančno opišite poslovni proces za vaše podjetje in ga ponazorite v diagramu.

[Vaše besedilo]

1. Kosovnica

Izdelajte kosovnico za vaš izdelek ali storitev in natančno opredelite stroške ter čas izdelave.

[Vaše besedilo]

1. Potrebe po zaposlenih in delovni čas

Na podlagi urnika dela opredelite potrebe po zaposlenih v podjetju in navedite neto in bruto plače, predvidene za posamezna delovna mesta.

[Vaše besedilo]

1. Zunanji sodelavci in zunaj najeta podjetja

Navedite, katere zunanje sodelavce in podjetja bo najemalo podjetje. Kaj bodo zunanji sodelavci delali in kakšni bodo stroški?

[Vaše besedilo]

1. pravna vprašanja in potrebna dovoljenja

Identificirajte ključno zakonodajo, ki velja za vaše področje dela in kratko povzemite ključna določila. Ali so za opravljanje vaše dejavnosti potrebna kakšna posebna dovoljenja?

[Vaše besedilo]

1. Ključne tehnologije

Razložite ključne tehnologije, ki jih uporabljate v vašem podjetju. Tehnologija je sestavljena iz orodij in znanj in je lahko tudi relativno preprosta (npr. kuhanje). Pokažite, da tehnologije poznate, v nasprotnem primeru pa razložite, kje boste dobili manjkajoče znanje in koliko boste zanj plačali.

[Vaše besedilo]

# SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

1. Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

[Vaše besedilo]

1. Terminski načrt

[Grafikon]

# VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

1. Vodstvo podjetja

Kdo bo direktor podjetja in kdo ostali vodstveni delavci? Kako bodo nagrajeni za svoje delo? Zakaj je izbrana ekipa prava za uresničitev podjetniške priložnosti?

[Vaše besedilo]

1. Ključni kadri

Kateri kadri so poleg vodstva ključni za uspeh podjetja? Kako jih boste pridobili za delo v podjetju?

[Vaše besedilo]

1. Načrt zaposlovanja

Jasno pokažite, koga, kdaj in zakaj boste zaposlovali nove zaposlene skozi celotno obdobje delovanja podjetja.

[Vaše besedilo]

1. Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

Kje boste iskali svoje zaposlene in kako jih boste nagrajevali?

[Vaše besedilo]

1. Drugi lastniki in investitorji, njihove pravice in omejitve

Če bo podjetje imelo tudi zunanje lastnike, opredelite kaj bodo njihove pravice in omejitve.

[Vaše besedilo]

1. Organizacijska struktura

Pokažite organizacijsko strukturo podjetja.

[Vaše besedilo]

# FINANČNI NAČRT

1. prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina

Pojasnite, kako ste v finančnem načrtu izračunali prihodke. Prikažite skupne prihodke ter prihodke po posameznih izdelkih in izdelčnih skupinah. Pri vsakem pojasnite predpostavke o ceni in količini za izračun.

[Vaše besedilo]

1. variabilni stroški

Kateri so ključni variabilni stroški, ki jih ima vaše podjetje. Pojasnite, kako ste ocenili variabilne stroške za vsak izdelek oziroma storitev posebej.

[Vaše besedilo]

1. fiksni stroški

Navedite seznam fiksnih stroškov podjetja.

[Vaše besedilo]

1. točka preloma

Izračunajte točko preloma. Kakšno količino prodaje potrebujete, da boste to dosegli, koliko kupcev potrebujete in s kakšno količino porabe – in v kakšnem času? V primeru, da imate več proizvodov, točko preloma izračunajte za najbolje prodajan proizvod.

[Vaše besedilo]

1. dobiček

Opredelite prispevek za kritje fiksnih stroškov, ki ga dosežete z vsako prodano enoto. Opredelite dnevni, mesečni in letni dobiček podjetja.

[Vaše besedilo]

1. opredelitev opreme ter denarja, potrebnega za zagon poslovanja

Navedite seznam opreme z vrednostmi in amortizacijskimi stopnjami ter količino denarja, ki ga potrebujete za zagon podjetja.

[Vaše besedilo]

1. Viri financiranja in deleži v podjetju

Kako se bo podjetje financiralo? Kdo bodo lastniki in kolikšne deleže bodo imeli?

[Vaše besedilo]

1. analiza donosnosti

Analizirajte donosnost podjetja s pomočjo ROE, z neto sedanjo vrednostjo in interno stopnjo donosa podjetja. Komentirajte.

[Vaše besedilo]

# DODATKI

Priloga A

[Vsebina priloge]

Priloga B

[Vsebina priloge]

Priloga C

[Vsebina priloge]

Priloga D

[Vsebina priloge]

Priloga K - **preglednice in finančni prikazi**

Bilance, podatki k bilancam in kazalniki morajo biti zadnja priloga v poslovnem načrtu, ni pa potrebno, da je to priloga K.

Priloga a

[Vsebina priloge]

Priloga b

[Vsebina priloge]

Priloga c

[Vsebina priloge]

Priloga d

[Vsebina priloge]